

ঔষধ কোম্পানির পক্ষ থেকে ডাক্তারদেরকে প্রদত্ত বিভিন্ন গিফট কি ঘুষের পর্যায়ে পড়বে?

প্রশ্নঃ

প্রিয় শায়েখ, আমি একজন ফার্মাসিস্ট। বর্তমানে একটা ফার্মাসিউটিক্যালসের মার্কেটিং বিভাগে চাকরিরত আছি। আমরা যারা ফার্মাসিস্ট হিসেবে আছি তাদের চাকরির ক্ষেত্র মূলত ফার্মাসিউটিক্যালস প্লান্ট অথবা মার্কেটিং বিভাগ। যেহেতু আমি কথা বলতে আর স্বাধীনভাবে কাজ করতে পছন্দ করি, তাই মার্কেটিংয়ে কাজ করার প্লান করি এবং জয়েন করি। সবকিছু ভালোভাবেই চলছিল আলহামদুলিল্লাহ। কিন্তু বেশ কিছুদিন ধরে আমার মাথায় একটা প্রশ্ন ঘুরপাক খাচ্ছে, যে কারণে আপনাকে লেখা। আমাদের দেশে ডাক্তারের সংখ্যা যেমন বাড়ছে, তেমন ফার্মাসিউটিক্যালসের সংখ্যাও বাড়ছে। আর এতে করে সবার মধ্যে একটা প্রতিযোগিতাও বাড়ছে। বাড়তে বাড়তে এখন সেটা অসুস্থ প্রতিযোগিতায় পরিণত হয়েছে।

• আমাদের ফার্মাসিউটিক্যালসের মূলত তিনটা ডিপার্টমেন্ট সরাসরি ঔষধ উৎপাদন, বিপণন এবং বিতরণের সাথে জড়িত।

১) প্রোডাকশন- প্লান্টে কাজ করে ঔষধ উৎপাদন করে।

২) মার্কেটিং –

নতুন ঔষধের মার্কেট যাচাই করা এবং মার্কেটে লঞ্চ করা। ঔষধ বিক্রির জন্য বিভিন্ন স্ট্র্যাটেজি ঠিক করে দেয়া। যেমন: কোন ঔষধ কোন ডাক্তারের

নিকট বলতে হবে, গিফট (মোবাইল, ফ্রিজ, সোফা সেট, প্রায় সব ধরণের জিনিস) সিলেক্ট করে দেয়া। মাশুলি বা ইয়ারলি ওনারিয়াম (টাকা) দেয়া, বিদেশে বিভিন্ন কনফারেন্সে নিয়ে যাওয়া ইত্যাদির বিনিময়ে কোম্পানির নির্দিষ্ট প্রোডাক্ট লিখে দেওয়ার শর্তে।

* সায়েন্টিফিক সেমিনারের আয়োজন করা এবং সেখানে নতুন অথবা কার্যকরী ঔষধের ব্যবহার নিয়ে আমরা আলোচনা করি।

* ডাক্তারদের বিভিন্ন কনফারেন্সে অথবা ডাক্তারদের বিভিন্ন সোসাইটির কার্যক্রমে সরাসরি (স্টল দিয়ে) অংশগ্রহণ করি।

* ইন্টার্নি (পাশ করে সদ্য বের হওয়া) ডাক্তারদের জন্য বিভিন্ন রিসিপশন প্রোগ্রাম করে দিয়ে থাকি, ফেব্রুয়ারি-মার্চ নাচ গানের (কনসার্ট) আয়োজন করা হয়।

* ডাক্তারদের জন্য বিভিন্ন মেডিক্যাল নিউজলেটার, আর্টিকেল, বই বা তাদের পড়াশুনায় সাহায্য করে এমন জিনিস দিয়ে থাকি।

* ডাক্তারদের জন্য দেশের বিভিন্ন জায়গায় (কম্বলজার, সেইন্টমার্টিন, সিলেট ইত্যাদির বড় বড় হোটেল) বিভিন্ন পিকনিকের অথবা আউটিং প্রোগ্রামের আয়োজন করে থাকি।

* ডাক্তারদের জন্য বিভিন্ন গিফট আইটেমের আয়োজন করে থাকি, তাদের সেমিনারে অথবা কনফারেন্সে গিফট করার জন্য। যেমনঃ ব্যাগ, প্যাড, কলম, মগ, ইত্যাদি।

* এছাড়া সেলস টিমকে ট্রেনিং (মাঝে মাঝে) এবং মাসুলি মিটিং করে থাকি (ইনহাউজ)।

৩) সেলস ডিপার্টমেন্ট (মেডিক্যাল প্রমোশন অফিসার) : এরা ভ্যারাইটিস কাজ করে থাকে। যেমন;

* প্রথমত তারা ডাক্তারদের নিকট ঔষধের প্রচার করে থাকে। নতুন নতুন ঔষধ এবং তার ব্যবহার (কোন রোগের ক্ষেত্রে ব্যবহার করবে) বলে থাকে।

* ডাক্তারদেরকে তাদের ঔষধ লিখার জন্য অনুরোধ করে থাকেন। তারা তাদের নিজস্ব কোম্পানির ঔষধ কেন ভালো, কেন ডাক্তার তাদের ঔষধ লিখবেন সেটা বলে ইমপ্রেস করে প্রেসকিপশন করতে অনুরোধ করেন।

* ডাক্তারদেরকে বিভিন্ন ঔষধের স্যাম্পল দিয়ে থাকেন, মাঝে মাঝে ছোটখাট গিফট দিয়ে থাকেন যেমন: প্যাড, কলম ইত্যাদি।

দুর্ভাগ্যজনক হলেও সত্যি আজকে যেমন ডাক্তারের সংখ্যা বাড়ছে তেমন নতুন নতুন ঔষধ কোম্পানির সংখ্যাও বাড়ছে। এতে করে এই মার্কেটে অসুস্থ প্রতিযোগিতা বৃদ্ধি পাচ্ছে। ডাক্তারদেরকে আজকাল আর ঔষধের স্যাম্পল আর ছোটখাট গিফট দিয়ে তুষ্ট করা সম্ভব হচ্ছে না। তারা আরও বেশি কিছু চায়। আর কোম্পানিগুলো ব্যবসা টিকিয়ে রাখতে তারা যা চায়, তাই তাদেরকে দিয়ে যাচ্ছে। কারণ আমি না দিলেও অন্য কোম্পানি দিবে, তাতে করে আমি মার্কেট হারবো। ডাক্তারদের আমরা এখন কী কী জিনিস দিয়ে থাকি তার ছোট্ট একটা লিস্ট;

- * এই অফিসারেরা ডাক্তারদের বাজার করা, ছেলে মেয়েদেরকে স্কুলে নিয়ে যাওয়া, ব্যাংকে টাকা জমা, বিদ্যুৎ বিল, গ্যাস বিলসহ সব কাজ করে দেন। ভালো লাগা থেকে নয়, শুধু তিনি তাদের ঔষধ লিখে দিবেন সে জন্য।
- * বিভিন্ন দামি দামি গিফট করা যেমন: মোবাইল, ফ্রিজ, টিভি, ওভেন, কম্বল, সোফা সেট, ডিনার সেট ইত্যাদি। বিনিময়ে অমুক ঔষধটা এত দিন লিখে দিতে হবে।
- * ঈদ, পূজা, পহেলা বৈশাখ উপলক্ষে শাড়ি, পাঞ্জাবি, নগদ টাকা, গিফট ভাউচার (টাকার) ইত্যাদি। বিনিময়ে তিনি নির্দিষ্ট প্রোডাক্ট লিখে দিবেন।
- * কোন এক বা একাধিক নির্দিষ্ট ঔষধ লিখে দেওয়ার জন্য মাছুলি বা ইয়ারলি ওনারিয়াম (টাকা) দেয়া হয়। সেটা ৫ হাজার থেকে শুরু করে ৫ লাখ পর্যন্ত হয়। ডাক্তারের পটেনশিয়ালিটি বিবেচনা করে, মানে তার কতগুলো প্যাশেন্ট হয়)।
- * ডাক্তারদের বিভিন্ন গিফট ভাউচার যেমন- সরকারী বন্ড (লাখ টাকার) দেওয়া হয়। বিনিময়ে তিনি নির্দিষ্ট প্রোডাক্ট লিখে দিবেন।
- * ডাক্তারদের বিভিন্ন সোসাইটিকে, কোন মেডিক্যালের নির্দিষ্ট ডিপার্টমেন্টকে, ডাক্তারদের ফ্যামিলি নিয়ে ঘুরতে যাওয়া। সেটা ১ লাখ থেকে ৪০-৫০ লাখ টাকার প্রোগ্রামও হতে পারে।
- * এছাড়াও আরও অনেক ধরনের কাজ করা হয়, শুধু ডাক্তারদেরকে ইমপ্রেস করার জন্য। যেমন: কোন ইউনিটে এসি লাগিয়ে দেয়া, কোন

একটা দামি যন্ত্রপাতি কিনে দেওয়া, তাদের চেম্বার সাজিয়ে দেয়া ইত্যাদি ইত্যাদি।

* তেমনি কিছু কিছু ঔষধের দোকানেও টাকা, পয়সা আর গিফট দিয়ে ঔষধ বেঁচতে হয় (তবে কম টাকা আর কম দামি গিফট যেমন; তেল, চাল, ডাল, সাবান ইত্যাদি)।

মুহতারাম শায়খ, লেখাটা বেশ বড় করেছি, কারণ এই বিষয়টি নিয়ে আমি খুব পেরেশানিতে আছি। তাই এ ব্যাপারে শরীয়তের বিধান কী, তা জানতে চাই।

প্রশ্ন-১: এটা অনেকটা ব্যাংকের মতোই কিনা, যেখানে সুদের আদান প্রদান হয়। এখানে আমরা যে গিফট, টাকা ইত্যাদি দিচ্ছি, তা কি ঘুষের পর্যায়ে পড়বে?

প্রশ্ন-২: আমি যে (মার্কেটিং এবং সেলস ডিপার্টমেন্টের সহযোগিতায়) ডাক্তারদের এত এত গিফট, টাকা, পিকনিক ইত্যাদির আয়োজন করে যাচ্ছি, বিনিময়ে তারা কোম্পানির ঔষধ লিখে দিচ্ছেন, এর ফলে কি আমার এই চাকরির টাকা হালাল হবে?

প্রশ্ন-৩: যদি হালাল হয় তবে কীভাবে হালাল? আর যদি হারাম হয় তাহলে কী কারণে হারাম? আল্লাহর ওয়াস্তে একটু খুলে বলবেন?

প্রশ্ন-৪: মার্কেটিংয়ের এ পদ্ধতিগুলো হারাম হলে আমরা কীভাবে হালাল মার্কেটিং করতে পারি?

উত্তর:

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

কোনো রুগী যখন ডাক্তারের কাছে চিকিৎসা ফি প্রদানের মাধ্যমে চিকিৎসা নেয়, তখন যে কোম্পানির ওষুধ রোগীর জন্য উত্তম ও কল্যাণকর, সেই ওষুধ লিখে ব্যবস্থাপত্র দেয়া ডাক্তারের দায়িত্ব হয়ে যায়। এই দায়িত্বের বিনিময়েই মূলত ডাক্তাররা রুগী থেকে ফি নিয়ে থাকে। সুতরাং এ দায়িত্ব পালনের জন্য, ওষুধ কোম্পানি থেকে বিনিময় নেওয়া, তা যে নামেই হোক; ঘুষের অন্তর্ভুক্ত। আর ঘুষ নেয়া যেমন হারাম, তেমনি ঘুষ দেয়াও জঘন্য রকমের হারাম। আবদুল্লাহ ইবনে আমর রা. থেকে বর্ণিত হাদিসে এসেছে,

لعن رسول الله صلى الله عليه وسلم الراشي والمرتشي. - رواه أبو داود (3580) الترمذي (1337) وقال الترمذي: هذا حديث حسن صحيح.

রাসূলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লাম ঘুষ দাতা ও গ্রহীতা উভয়ের উপর লানত করেছেন।-সুনানে আবু দাউদ: ৩৫৮০, 'জামে' তিরমিযি: ১৩৩৭ উচ্চতর ইসলামী আইন গবেষণা বিভাগ

সুতরাং প্রশ্নে ওষুধ কোম্পানির পক্ষ থেকে ডাক্তারদেরকে যেসব উপহার বা সুযোগ-সুবিধা দেয়ার কথা বলা হয়েছে, যেমন নগদ অর্থ-বস্ত্র কিংবা মূল্যবান ব্যবহার সামগ্রী (মোবাইল-ফ্রিজ ইত্যাদি) প্রদান, দেশ-বিদেশে ভ্রমণের প্যাকেজ, চেম্বার সাজিয়ে দেয়া, গ্যাস-বিদ্যুৎ বিল পরিশোধ, সন্তানদের স্কুলে আনা-নেয়া, পড়াশোনায় সহায়ক বই-আর্টিকেল

সরবরাহ ইত্যাদি সবই ঘুষের অন্তর্ভুক্ত। এগুলো গ্রহণ করা ডাক্তারের জন্য হারাম।

আর ইন্টার্নি ডাক্তারদের জন্য রিসিপশন প্রোগ্রামে নাচ/গানের আয়োজন করা যে হারাম, তা তো বলাই বাহুল্য।

অবশ্য ওষুধের ক্রেতা তথা ফার্মেসীতে টাকা, পয়সা বা অন্য কোনো গিফট দিয়ে ঔষধ বিক্রি করা জায়েয হবে। এটা ঘুষের অন্তর্ভুক্ত হবে না। পণ্যের সঙ্গে ক্রেতাকে অতিরিক্ত কিছু প্রদান করা নাজায়েয নয়। যদিও মার্কেটিংয়ের জন্য এটাকেই নীতি বানিয়ে নেয়া শরীয়ত অপছন্দ করে। পক্ষান্তরে স্বল্পতম মূল্যে ভালো মানের পণ্য দিয়ে ক্রেতা আকৃষ্ট করাকে শরীয়ত উৎসাহিত করে।

সুতরাং আপনি যদি ঘুষ প্রদান বা কনসার্টের আয়োজন ইত্যাদির মতো যে কোনো হারাম কাজ ব্যতীত ফার্মাসিস্টের চাকরি করতে পারেন, তবে তা জায়েয হবে। কিন্তু আপনি যে বিবরণ দিলেন, তাতে মনে হয় একাজ না করলে, কোম্পানি আপনাকে চাকরিতে রাখবে না। বাস্তব যদি তাই হয়, তাহলে আপনার জন্য এ চাকরি জায়েয হবে না। বর্ণনা অনুযায়ী এই চাকরির মূল কাজ বা কাজের বড় অংশই যেহেতু ডাক্তারদের ঘুষ প্রদান করা, তাই উক্ত চাকরির বেতনও হালাল হবে না। সুতরাং আপনি আল্লাহকে ভয় করে এবং আল্লাহর ওপর ভরসা করে উক্ত চাকরি ছেড়ে দিন। অন্য যে কোনো হালাল পেশা অবলম্বন করুন। আল্লাহ তায়লা আপনার প্রয়োজনীয় জীবিকার ব্যবস্থা করে দেবেন ইনশাআল্লাহ। আল্লাহ তায়লা বলেন,

وَمَنْ يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَلْ لَهُ مَخْرَجًا وَيَرْزُقْهُ مِنْ حَيْثُ لَا يَحْتَسِبُ وَمَنْ
يَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ فَهُوَ حَسْبُهُ إِنَّ اللَّهَ بَالِغُ أَمْرِهِ قَدْ جَعَلَ اللَّهُ لِكُلِّ شَيْءٍ
قَدْرًا [الطلاق: 2, 3]

“যে আল্লাহকে ভয় করবে, আল্লাহ তার জন্য সংকট থেকে উত্তরণের কোন পথ তৈরি করে দেবেন এবং তাকে এমনভাবে রিযিক দান করবেন, যা তার কল্পনার বাইরে। যে আল্লাহর ওপর ভরসা করবে আল্লাহই তার (কর্ম সম্পাদনের) জন্য যথেষ্ট নিশ্চিতভাবে জেনে রেখো, আল্লাহ তার কাজ পূরণ করেই থাকেন। (অবশ্য) আল্লাহ সবকিছুর জন্য একটা পরিমাণ নির্দিষ্ট করে রেখেছেন।” —সূরা তালাক (৬৫): ২-৩

প্রচলিত মার্কেটিংয়ের বিকল্প হল পণ্যের মান ও মূল্য দিয়ে প্রতিযোগিতা করা। স্বল্পতম মূল্যে ভালো থেকে ভালো মানের পণ্য প্রদান করে ক্রেতা আকৃষ্ট করা এবং বাজারে প্রতিযোগিতা করাকে শরীয়ত উৎসাহিত করে। এতে অহেতুক মধ্যসত্ত্বভোগী যেমন বিলুপ্ত হয়, তেমনি ক্রেতা বিক্রেতা উভয়ই লাভবান হয়।

পক্ষান্তরে ওয়ুধ কোম্পানি পণ্যের মানোন্নয়নের পরিবর্তে যখন ডাক্তারদের ঘুষ দিয়ে পণ্য চালানোর চেষ্টা করে, তাতে অনাকাঙ্ক্ষিতভাবেই মধ্যসত্ত্বভোগীর অনুপ্রবেশ ঘটে এবং সম্পূর্ণ অযৌক্তিকভাবে পণ্যের মূল্য অসহনীয় মাত্রায় বৃদ্ধি পায়। পুঁজিবাদের এই অনৈতিক ও বৈষম্যমূলক পদ্ধতিতে পুঁজিপতিদের অন্যায় মুনাফার কারণে ওয়ুধের দাম বাস্তবতার চেয়ে অনেক অনেক গুণ বৃদ্ধি পায়। আর এই মোটা অংকের ঘুষ ও

চড়া মূল্যের ভার শেষ পর্যন্ত রোগীদেরকে বহন করতে হয়, যাদের অধিকাংশই গরিব শ্রেণি। এটা শরীয়ত কিছুতেই সমর্থন করে না।

এ বিষয়ে আরও জানার জন্য

<https://fatwaa.org/2018/03/22/399/> এ লিংকে ‘হাসপাতালে রোগী পাঠিয়ে কমিশন নেওয়া কি জায়েজ হবে?’ শিরোনামে প্রকাশিত ৮ নং ফতোয়াটি পড়ে নিতে পারেন।

-সূরা বাকারা: ১৮৮; আহকামুল কুরআন, জাসসাস: ৩/১২৭;
মাআলিমুস সুনান: ৪/১৬১ মাজাল্লাতুল আহকামিল আদলিয়্যাহ, পৃ:
৫২; শরহুল মাজাল্লাহ, আতাসী: ২/৬৭ শরহুল মাজাল্লাহ, আলী
হায়দার: ১/৫১০; আলমওসূআতুল ফিকহিয়্যাহ: ২২/২২১; ইমদাদুল
ফাতাওয়া ৩/৪১০ বাদায়েউস সানায়ে: ৪/৪০; হেদায়া: ২/২৯১;
মাবসুতে সারাখসী: ২/২৩৪০

আবু মুহাম্মাদ আবদুল্লাহ আলমাহদি (গুফিরা লাহ)

২৮-১২-১৪৪১ হি.

১৯-০৮-২০২০ ইং

